

В Федеральном законе № 270 от 23.11.2007 последняя определена как «отрасль экономики РФ, включающая в себя комплекс экономических отношений, возникающих в процессе производства (в том числе производства в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой энергии), передачи электрической энергии, оперативно диспетчерского управления в электроэнергетике, сбыта и потребления электрической энергии с использованием производственных и иных имущественных объектов (в том числе входящих в Единую энергетическую систему России), принадлежащих на праве собственности или на ином предусмотренном федеральными законами основании субъектам электроэнергетики или иным лицам. Электроэнергетика является основой функционирования экономики и жизнеобеспечения».

Энергетическая безопасность должна рассматриваться не только с позиций потребителей, как гарантия поставок энергии, а в качестве комплексной системы устойчивых договорных отношений между производителями и потребителями энергии, обеспечивающей ее долгосрочное производство и спрос, и справедливое распределение рисков между ними.

Одним из основополагающих факторов, влияющих на экономику страны и, соответственно, на энергетическую безопасность, является **ценовая политика** в энергетике.

Вместе с тем по отдельным отраслям промышленности прирост затрат существенно различается. Например, в энергоемких отраслях, в которых затраты на покупную электрическую энергию, тепловую энергию и газ составляют от 15 до 34 % в издержках на производство, за счет проведенного повышения цен на продукцию естественных монополий в последнее время увеличение издержек по расчетам составило от 3,6 до 10,5 %. В целом опережение темпа роста цен в энергетике над темпами роста цен промышленности составляет примерно 1,3 раза.

В условиях роста цен предприятия энергетики расширяют физические объемы производства существенно медленнее, чем промышленность. Важно и то, что рост выручки за счет роста тарифов не ведет к повышению рентабельности в энергетике, а практически целиком «уходит» в рост затрат, многие из которых являются избыточными.

По моему мнению, энергетика оказывает определяющее влияние на **инфляцию**, также важнейшую характеристику экономической безопасности.

Одним из ключевых факторов того, что фактический уровень инфляции превышал планируемые параметры, стала динамика тарифов на продукцию естественных монополий, которая в этот период устойчиво опережала динамику цен промышленности в целом (импульс от роста цен и тарифов в электроэнергетике «передается» на потребительский рынок, главным образом, за счет удорожания услуг ЖКХ)

Как видно из вышесказанного, роль энергетики в рамках обеспечения экономической безопасности является определяющей. Подчеркивая определяющую роль электроэнергетики в устойчивом развитии России, можно среди электроэнергетических составляющих ее устойчивого развития главными назвать:

- преодоление кризисных явлений в электроэнергетике и создание условий для ее стабильного и устойчивого развития;
- надежность систем электроэнергетики, их безотказность и живучесть;
- обеспечение устойчивой работы электроэнергетических компаний и стабильное энергоснабжение потребителей и т. д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кучеров, Ю. Реформирование и надежность электроснабжения / Ю. Кучеров, В. Китушин // Энергорынок. - 2005. - №1.
2. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Финансовый инжиниринг и использование его инструментов на предприятиях автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. - 2010. - № 6. - С. 392-398.
3. Курилова А.А. Тенденции и прогнозы развития отечественных и зарубежных предприятий автомобильной промышленности // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - № 24 (231). - С. 21-29.
4. Ясин, В.И. Энергетическая безопасность региона в условиях реформирования электроэнергетики: дис. ... докт. экон. наук / В.И. Ясин. - Иваново, 2006.
5. Окорочков, Р.В. Рыночные преобразования в электроэнергетике: возможности и угрозы / Р.В. Окорочков. - СПб.: изд-во «Наука», 2008.

NEW REQUIREMENTS FOR THE MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES AND THE CLASSIFICATION OF THREATS TO THE FUNCTIONING OF COMPANIES IN THE ELECTRIC POWER MARKET OF RUSSIA

© 2013

A.V. Kozhin, student of institute of finance, economy and managements
A.A. Kurilova, doctor of economics, professor "Finance and credit"
Tolyatti State University, Tolyatti (Russia)

Annotation: The formation of a new electricity market (wholesale and retail markets of electricity and capacity), the existence of competition between wholesale generation companies, territorial generation companies led to the new business conditions, which are characterized as new opportunities to increase their effectiveness, as well as the presence of threats and uncertainties functioning.

Keywords: power industry, administrative decisions, functioning threat, financial safety.

УДК 339.138

СТРУКТУРА И ЗНАЧЕНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДЕКОРАТИВНЫХ РАСТЕНИЙ В АССОРТИМЕНТНОМ РАЗРЕЗЕ ПИТОМНИКОВ

© 2013

И.А. Кетнер, старший преподаватель кафедры «Маркетинг и логистика»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва (Россия)

Аннотация: Анализируется возрастающий спрос на декоративные растения российских питомников, тенденции питомников Москвы и Московской области в направлении четкого сегментирования рынка. Показаны значение и особенности отечественных питомников, занимающихся выращиванием, доращиванием и продажей посадочного материала, используемого в ландшафтном дизайне. Приводятся критерии сегментации компаний по наличию собственного производства или перепродаже посадочного материала.

Ключевые слова: Структура рынка декоративных растений, сегментация питомников, ассортиментный разрез питомников.

Роль России как производителя декоративных растений медленно увеличивается в ответ на возрастающий

спрос. Уже есть несколько крупных питомников, работающих в стране, в основном, в московском и петербург-

ском регионе. Значение российских питомников, однако, отличается от роли питомников в Западной Европе. Большинство питомников в России принадлежат оптовым и дистрибьюторским компаниям. Питомники также служат плацдармом второй фазы для выращиваемых растений, импортируемых из Западной Европы.

Выращивание молодых деревьев и кустарников не является основным направлением деятельности российских питомников. Они только недавно начали выращивать наиболее популярные молодые деревья и кустарники, такие как Thuja (туя) и Juniperus (можжевельник). Однако это обстоятельство постепенно меняется. Все больше экспортеров из Западной Европы, и Польши в частности, видят рост спроса в России на молодые растения, исходящий от компаний, желающих развивать бизнес питомников растений. Ожидается, что в будущем бизнес питомников растений в России будет расширяться, так как есть необходимость высаживать здоровые и климатически адаптированные растения для продажи на внутреннем рынке.

Создание питомников в России в последние годы стало очень актуальным. Предприниматели покупают землю и закладывают питомники. Тенденции показывают, что через 5 лет вокруг Москвы и Московской области будет много питомников, которые станут выращивать среднермерными растениями. Чтобы получить посадочный материал высотой 6-8 м, необходимо 12-15 лет. Поэтому в ближайшее время (3-5 лет) появится предложение из отечественных питомников только среднермерных растений (примерно 50%).

Существенную часть (около 30-35% по экспертной оценке в результате опроса менеджеров) в объемах продаж составляют растения на торговых площадках, расположенных вдоль основных шоссе. К лидерам среди торговых точек относится рынок «Садовод» на 14 км МКАД, на территории которого ведут продажи многие фирмы (Медра, Европарк, Цветы белой дачи, совхоз имени Ленина, Садко, Зеленый рай и др.). Второе место занимает Европарк (п. Вешки Алтуфьевского шоссе), Цветы белой дачи, Сады Подмоскovie. На этих торговых точках более 50% реализуемого посадочного материала поступает из питомников Подмоскovie и Ярославской, Владимирской и других областей.[1]

Однолетние цветы на московский рынок в основном (80%) поставляются из отечественных тепличных комбинатов. Они закупают семена голландской селекции, арендуют теплицы и выгоняют однолетники (АПК «Московский», Ульяновский, Останкинский СДС, Белая дача, Заречье и др.).

Сегментация рынка растений. По данным мониторинга питомников Московского региона, посадочный материал выращивают более 120 предприятий различных форм собственности, часть из них – предприятия Федеральной Лесной Службы, или муниципальные предприятия.

Отечественные питомники, занимающиеся выращиванием, доращиванием и продажей посадочного материала, используемого в ландшафтном дизайне в Московской области, созданы либо на базе бывших государственных питомников, или недавно возникли по инициативе частных фирм и отдельных предпринимателей.

Питомники Московской области можно разделить на три группы по площади – крупные питомники (площадь более 30 га), средние питомники (7-29 га) и мелкие питомники (менее 7 га). Такая классификация была принята раньше в питомниководстве и ее стараются придерживаться в настоящее время. Общая площадь основных питомников Московской области более 400 га, из них 252 га приходится на долю крупных питомников, 163 га – средних и около 20 га – мелких.

Критерием отбора компаний для исследования явилось наличие собственного производства или перепродажа посадочного материала. Соответственно, компа-

нии, занимающиеся торговлей посадочным материалом, были разделены на 3 группы:

1) выращивающие и реализующие свой посадочный материал;

2) занимающиеся перекупкой посадочного материала с частичным доращиванием его на своей производственной базе;

3) занимающиеся исключительно перепродажей посадочного материала.

К крупным по площади питомникам относятся Клинский питомник декоративных деревьев и кустарников «Победа», Пушкинское сельскохозяйственное предприятие, Сергиево-посадский питомник, Ивантеевский питомник декоративных культур, питомник «Совхоз имени Ленина».

Все названные питомники – бывшие крупные государственные предприятия, занимавшиеся до начала экономических реформ выращиванием посадочного материала ограниченного ассортимента для городского озеленения.

В составе средних по площади питомников представлены как бывшие государственные хозяйства (Московский совхоз декоративного садоводства, питомник «Учхоз Михайловское», Куровское ОЛХ), так и вновь созданные питомники (питомник Magly, Тисс-Руза и другие). Для средних питомников характерен достаточно широкий ассортимент растений, часть из которых они закупают в Европе (Тисс-Руза, Мэгли, Экосад; закупка растений в питомниках Германии и Польши).

В Московской области в настоящее время существуют мелкие питомники, площадь которых менее 7 га, а часто и менее 1 га.

Согласно данным опроса, некоторые организации, официально считающиеся и называющие себя питомниками, являются на деле торговыми площадками, занимающимися по большей части перепродажей растений (ЗАО «Медра», Ландшафтный центр НАЯ, Green Parkmaster и некоторые другие).

Помимо перечисленных категорий питомников по площади необходимо отдельно отметить наличие значительного количества торговых площадок и садовых центров, не занимающихся производством посадочного материала, но часто позиционирующих себя в качестве таковых. Такие торговые площадки реализуют посадочный материал, привезенный как из стран Европы, так и выращенных в России.

Структура рынка в ассортиментном разрезе. При анализе ассортимента растений на рынке были выделены следующие группы: крупномеры (хвойные, лиственные), среднемеры (хвойные и лиственные), плодовые крупномеры и среднемеры, кустарники хвойные, кустарники лиственные, травянистые растения.

Наибольший удельный вес на рынке посадочного материала занимает ассортиментная группа кустарников лиственных (52%), за ней следуют среднемеры лиственные (12%), кустарники хвойные (12%). Остальные ассортиментные группы имеют небольшой удельный вес от 1 до 8%.

Цены реализуемых растений, входящих в отдельные ассортиментные группы, существенно различаются. Наименее дорогим является посадочный материал травянистых многолетних растений (от 50 до 500 руб. за единицу продукции) и лиственных кустарников (от 100 до 800 руб.). Цена хвойных кустарников колеблется в зависимости от возраста и качества посадочного материала от 300 руб. (молодые растения, объем контейнера не более 2-3 литров) до 4500 руб. (объем контейнера 10 и более литров). Среднемерный посадочный материал в большинстве питомников имеет примерно одинаковое качество, цена колеблется от 5 000 до 15 000 руб. и зависит, как правило, от степени сформированности кроны растения и его возраста.

Наибольший разброс цен характерен для крупномерного посадочного материала - от 18 000 до 10 0000 руб.

(эксклюзивный материал может стоить дороже). Цена на крупномеры зависит от возраста, плотности кроны, качества кроны, страны-производителя или дальности доставки. Необходимо отметить, что категория посадочного материала «плодовый крупномер» появилась лишь в 2004-2005 гг. вследствие возникновения спроса на такую продукцию среди владельцев крупных участков.

Анализ реализации продукции показывает, что наибольшая доля в сумме реализации принадлежит крупномерным растениям (в целом 57%, из них на первом месте стоят плодовые – 31%, затем хвойные – 15% и лиственные – 11%), что связано с высокой ценой на этот вид продукции. Второе место занимают средномерные растения (всего 32%, из них 20% -лиственные и 12% - хвойные растения). Кустарниковая продукция составляет 11% от общей суммы реализации в связи с относительной дешевизной.

Лидеры продаж по позициям ассортимента. По экспертной оценке, ассортимент питомников несколько отличается друг от друга, и хотя нет узкой специализации в выращивании культур, наметилась тенденция разделения питомников по набору реализуемой продукции. На рынке присутствуют питомники как занимающиеся реализацией продукции практически всех ассортиментных групп, так и питомники, имеющие ограниченный ассортимент.

Среди крупномеров хвойных основная часть продукции поставляется отечественными питомниками (80-90%) и только пихта поставляется почти полностью из Германии (98-100%). Доля таких крупномеров лиственных как клен, береза, липа, ива, рябина, составляет в общем объеме продаж на рынке Московского региона свыше 80%, тогда как вяза и дуба - 50-60%. Среднемеры лиственные поставляются на рынок преимущественно из питомников Подмосковья и соседних областей (80%).

Крупномеры. Крупномерный материал можно разделить на три основные группы по технологии выращивания: растения, выращенные в контейнерах; растения, контейнерованные перед транспортировкой и растения, выращиваемые в открытом грунте, и выкапываемые непосредственно перед транспортировкой. Ассортимент и способ выращивания растения меняется в зависимости от сезона (весной присутствуют растения с комом земли, в другое время года – в основном контейнерованные растения).

В зимний период питомники и садовые центры предлагают в основном материал, выращиваемый в открытом грунте. Ассортимент, как правило, соответствует видовому составу средней полосы России (ель обыкновенная, сосна обыкновенная, сосна кедровая сибирская, туя западная, клен остролистный, каштан конский, липа сердцелистная, береза бородавчатая, рябина обыкновенная и др.). Высота предлагаемых растений варьирует от 2,5 до 12 м в зависимости от породы, под заказ возможна доставка и более крупных растений.

Отечественный материал, предлагаемый торговыми организациями, привозят, как правило, из лесхозов, расположенных в Московской и соседних областях (Владимирская, Ярославская и др.), часто покупатель имеет возможность проехать на место произрастания растений и выбрать посадочный материал. Посадочный материал отечественных лесхозов не подготовлен заранее согласно технологии выращивания крупномеров, поэтому приживаемость его ниже, чем приживаемость материала, выращиваемого в Европе.

Нарушения в технологии посадки крупномерных растений из лесхозов приводят к выпадам при посадке; компании, занимающиеся посадкой таких крупномеров, берут до 50% стоимости растений за работы по посадке, стоимость гарантии после посадки растений может достигать 120% и более стоимости растений (Green ParkMaster, Europark и другие).

Первое место по реализации среди крупномерных хвойных растений занимает туя западная и ее декора-

тивные формы (smaragd, Brabant, columna), на втором месте ель обыкновенная и ель колочая, затем сосна.

Среди лиственных крупномеров наибольшим объемом продаж отличаются клен, рябина и береза, в меньшем количестве реализуются липа и тополь.

Среди отечественных питомников самостоятельно выращивают крупномеры лишь некоторые предприятия (например, Тисс-Руза). Как правило, такие питомники расположены за пределами Московской области (Ярославская, Владимирская, Тверская области) и являются бывшими государственными учреждениями, по каким-то причинам не раскорчеванными в свое время посадки. Продажей крупномеров занимаются также лесхозы (Истринский, Дмитровский и другие), хотя с каждым годом качественных растений становится в Московской области все меньше. Последние несколько лет крупномерные ели (обыкновенная и колочая), тую западную ввозят с Северного Кавказа (Нальчик). Стоимость материала на 40-50% ниже стоимости европейского, качество сопоставимо, а приживаемость и зимостойкость даже несколько выше.

Питомников, выращивающих крупномерный посадочный материал хвойных растений из семян, на территории России в настоящее время нет. Но существуют питомники, закупающие европейский материал и доращивающие или адаптирующие его к климатическим условиям России. Поэтому к категории «питомник, занимающийся крупномерами» отнесены организации, не просто реализующие крупномерный посадочный материал, но и занимающиеся его доращиванием.

Первое место по реализации крупномерных хвойных растений занимает ЗАО «Тисс-Руза» (33%), второе место у питомника Magly (24%), далее: 14% - Ландшафтное бюро «Экосад», 11% - Совхоз декоративных культур, 8% - Сады Подмосковья. Бывшие государственные питомники («Учхоз Михайловское», Московский совхоз декоративного садоводства) практически не занимаются выращиванием и реализацией крупномерного материала хвойных растений.

По сравнению с реализацией хвойных растений доращиванием и реализацией крупномерных лиственных растений занимается большее количество организаций. Это связано с лучшей приживаемостью лиственных растений, большей скоростью их роста.

Среднемеры. Максимальная высота лиственных растений составляет 3,5 м, хвойных – 1,2 м. К группе средномерных растений относят виды древесных растений, их декоративные формы и сорта.

Растения этой группы представлены во всех питомниках, однако происхождение, качество растений и технология выращивания могут отличаться. В целом ассортимент растений значительно более широкий, чем ассортимент крупномерных растений, включает виды, плохо переносящие пересадку в зрелом возрасте; значительно больше сортовое и формовое разнообразие. Многообразие форм и сортов в питомниках различается, однако можно выделить несколько позиций, представленных на всех торговых точках и практически во всех питомниках, что связано с простотой технологии размножения. Широко представлены виды ивы, липы, клена, яблони и другие, среди хвойных растений это в основном ель и ее декоративные формы, сосна, туя, пихта, псевдотсуга, тсуга, лиственница.

В питомниках Московской области в среднем около 2-5% ассортимента приходится на хвойные среднемеры, и 6-11% на лиственные (в анализе не учитывались специализированные питомники травянистых растений). Около 50% представленного материала – европейского происхождения, что видно по состоянию растений и технологии выращивания. В целом, средномерный посадочный материал, производимый отечественными питомниками в настоящее время можно оценить как хорошего качества, тогда как 3-4 года назад качество было значительно ниже.

Первое место по объемам продаж, также как и в случае с крупномерами, занимает туя западная, на втором месте ель. Третье место занимают сосна и можжевельник, его различные виды и декоративные формы.

Среди лиственных среднемеров основными видами растений являются клен, ива, липа, несколько меньше реализация таких растений, как береза, рябина.

В целом распределение долей рынка среднемерных растений по сравнению с крупномерными растениями более равномерное.

Наибольшая доля на рынке среднемерных хвойных растений принадлежит Совхозу декоративных культур (23%), второе место у Московского СДС (15%), далее: Ландшафтное бюро «Экосад» (11%), Тисс-Руза и питомник Magly (по 10%), Сады Подмосковья (9%), Учхоз Михайловское (8%). В основном это частные питомники, организованные 8-10 лет назад самостоятельно, а не на базе государственных учреждений. Среди них питомник «Тисс-Руза» и Сады Подмосковья самостоятельно занимаются выращиванием большей части продукции, а оставшуюся часть закупают «для расширения ассортимента».

Основными производителями среднемерного посадочного материала лиственных пород являются бывшие государственные предприятия - ОАО «Пушкинское сельскохозяйственное предприятие» (15%), ЗАО «Совхоз им. Ленина» (17%), Клинский питомник (17%). Эти хозяйства в настоящее время реализуют как вновь выращенные растения, так и «дорезают» растения с ранее заложенных плантаций. Ассортимент вновь выращенных растений достаточно широк. Старые посадки имеют ограниченный ассортимент, ориентированный в основном на городское озеленение, которое было в 80-е годы XX века.

12% рынка занимает ЗАО «Тисс-Руза», остальные питомники в сумме занимают менее 40% рынка.

Хвойные кустарники. Посадочный материал данной категории представлен практически во всех питомниках и на всех торговых площадках и садовых центрах. Этот посадочный материал пользуется постоянным спросом у всех категорий покупателей. Их ассортимент достаточно широкий и в каждом случае зависит от общей площади торговой точки.

К группе хвойных кустарников относят некоторые декоративные формы туи западной, все виды и формы можжевельника, формы тиса ягодного. Во многих питомниках и торговых точках встречается незимующий в России кипарисовик. Основная часть питомников занимается доращиванием или адаптацией посадочного материала, полученного из европейских питомников.

Лидерами по доращиванию и реализации посадочного материала хвойных кустарников являются ЗАО «Совхоз им. Ленина», ЗАО «Тисс-Руза», Ландшафтное бюро Экосад (по 15%), а также Московский СДС (14%). Второе место делят Сады Подмосковья и питомник Magly. У остальных питомников в сумме менее 25% рынка.

Происхождение растений, как правило, европейское (Германия, Польша); если питомник и занимается само-

стоятельно размножением хвойных растений, то их возраст и качество значительно уступают европейскому. Незначительное количество своего посадочного материала хвойных кустарников объясняется не столько сложностью его размножения, сколько медленным ростом растений. Местный посадочный материал хвойных кустарников, даже меньшего размера, будет пользоваться спросом у населения. Для удовлетворения спроса крупных фирм-озеленителей питомникам еще в течение 8-12 лет придется закупать европейский посадочный материал.

По предварительной оценке можно сказать, что формовое разнообразие этой группы следующее: туя западная – около 23 широко распространенных форм и около 35 встречается реже; в некоторых питомниках встречаются туя восточная и туя складчатая, рискованные культуры для Московской области; можжевельник – более 260 форм, относящихся к 6 видам (обыкновенный, виргинский, казацкий, горизонтальный, чешуйчатый, средний); тис ягодный – около 8 форм, из которых 2 незимующие; кипарисовик – более 35 форм, относящихся к видам К.Лавсона, К.нутканский, К.горохоплодный. Большинство встречающихся на рынке форм в нашей климатической зоне не зимует.

Лиственные кустарники. Среди питомников по 27% рынка лиственных кустарников занимают Клинский питомник и Пушкинское сельскохозяйственное предприятие. На втором месте находится Ивантеевский питомник декоративных культур. В основном производством посадочного материала занимаются бывшие государственные питомники.

Слаборазвитые и незаполненные ниши. По данным торговой сети ОВИ, в России в 2007 году рост рынка товаров садово-дачного направления составил 25-30%. И эта тенденция сохранится в ближайшие несколько лет.

На рынке услуг ландшафтного дизайна наметилась тенденция ухода владельцев загородных домов от барочных традиций пышных садов к более естественному для России северному лаконичному стилю. Византийская роскошь, коллекционность растений, которые в условиях климата средней полосы России, не растут и стоят по 5 тыс. долларов, изжили себя. Рекомендуется сократить ассортимент растений на даче и отдать предпочтение более стойким видам и натуральной для центральной полосы России цветовой гамме. 90% растений должны быть зеленого цвета.

В России становится модным приспособлять крышу дома под сад или газон. В данный тренд входят также формованные растения – шарики, кубики, пирамидки и просто прямоугольники из Европы (от 3 тыс. руб. за единицу). Популярны и практичны липы в виде зонтиков. Кустарники и деревья с сформированной кроной популярны частично и потому, что в моду входят стриженные живые изгороди.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Портал Департамента жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства города Москвы - <http://www.dgkh.ru/>

STRUCTURE AND RUSSIAN MARKET VALUE ORNAMENTAL PLANTS ASSORTED NURSERIES

© 2013

I.A. Ketner, teacher of the chair «Marketing and Logistics»
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (Russia)

Annotation: Analyzes the growing demand for ornamental plants Russian kennels, trends in Moscow and the Moscow region in the direction of a clear market segmentation. Showing the value and characteristics of domestic nurseries, growers, growing and sale of seed to be used in landscape design. Criteria for the presence of segmentation companies own production or resale of the planting material.

Keywords: structure of the market of ornamental plants, nursery segmentation, product category nurseries.